

পিসি বিক্রীর নতুন কৌশল 'সেগমেন্টেশন'

ধরুন বাসায় আপনি একটা অফিস বসাবেন। এখন আপনার একটা পিসির প্রয়োজন। একটা সময় ছিল যখন এখন আপনার এক গড়া কম্পিউটারের পরিচালনা ছিলো। এরপর বড় বড় বিক্রেতার কাছে গিয়ে সহযোগিতা বিমুখ বিক্রেতার সামনে মিলমত হাউণ্ডওয়ার ও সফটওয়্যার যুক্ত করে আপনারকে গলানবর্ধ হতে হতো। কিন্তু কম্পিউটার শিল্প শেষ পর্যন্ত অনুবর্তন করেছে যে ক্রেতার বিক্রেতার কাছে গিয়ে এসব স্বাধীন করতে পছন্দ করেন। তাই কিছুদিনের মধ্যে একজন মার্কিন ক্রেতা স্টেশনারী যে দোকানটিতে কাগজের ক্লিপ কিনতে যাবেন সেখানেই কিনতে পারবেন একটা বাসে একটা পূর্ণাঙ্গ পিসি সিস্টেম। অথবা কেউ ডিপার্টমেন্টাল স্টোরে বাছাদের সফল কিনতে গিয়ে কিনতে পারবেন পিসির এই বাস। কেউ আবার ক্যাটালগ থেকে সরাসরি ক্রয়ের আবেশ পাঠাবেন। কেউ মাফল-মুফ টেলিফোন লাইনে ফোন করে কেনার নির্দেশ দিতে পারবেন।

আমূল একটা পরিবর্তনের মধ্যে রয়েছে পিসি শিল্পের বিপণন কৌশল। উচ্চ মূল্যের বিপণন আয়ের আলোকে বাজার বিভক্তির লক্ষ্যে তার নাম হচ্ছে—'সেগমেন্টেশন'। পিসি শিল্পে এই শব্দটির প্রভাবে এখন পিসি ও সফটওয়্যারকে সম্ভাব্য গ্রাহক বয় ধরনের ক্রেতা চাহিদা ম্যাকি পৃথক পৃথক প্যাকেটে ভাগ করা হচ্ছে। এরপর এরপর বিক্রীর জন্য দেয়া হবে যে কোন দোকানে। বাজারের এধার-ওধার

দুধারের সুবিধা হস্তগত করার চেঁচায় নেমেছে কোম্পানিগুলি। এর আগে পিসি নির্মাতারা কেবলমাত্র গতি ও শক্তির তারতম্য ঘটিয়ে একই মতনের পিসি ছাড়াও এবং মিলারদের কাছে পাঠিয়ে দিয়ে বিক্রীর দুশ্চিন্তা মুক্ত হতো। বড় বড় বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানের পিসির চাহিদার জন্য এই পদ্ধতি হয়েছে ঠিকই ছিল কিন্তু সাধারণ ক্রেতারের জন্য নয়। তাই এ বছর যখন বড় বড় কর্পোরেশনের পিসি চাহিদায় ভাটা পরলো, তখন পিসি নির্মাতারা অনুভব করলো তাদের পণ্যের শাখা প্রশাখা বৃদ্ধির প্রয়োজন।

পিসি নির্মাতারা আরো পণ্য বিক্রীর ব্যাপারে কোন সুযোগ হাতছাড়া করতে পারেন। তারা বাজার অনুসারে ও সরবরাহ চ্যানেল হিসেবে তাদের পণ্যের সারিক ভেদে বিভিন্ন ছাচে গড়ছে। এই প্রথমেবারের মত পিসি তারা বিক্রীর জন্য সরবরাহ করছে বৃহত্তর বুটরা বিক্রেতারের কাছে। আইবিএম ও অ্যাপল কিছুদিনের মধ্যেই বুটরা বাজারের জন্য তাদের উদীয় পণ্যের সারিক ছাড়বে। এক্ষেত্রে নেতৃত্ব দিচ্ছে কম্পিউটার, ডেল এবং এসটি রিসার্চ। এসব নির্মাতারা কর্পোরেট, ছোট ব্যবসা এবং বাসায় ব্যবহারকারীদের জন্য পৃথক সারির পিসি দিচ্ছে।

সেগমেন্টেশনের একটা সুকী আছে। সুদীন পিসি নির্মাতাদের পুরানো প্রতিষ্ঠিত বহুল ক্রেতারে ক্রেতারও এই সুযোগে সুপারস্টোর থেকে সস্তায় কত মুনাফার পিসিসমূহ কিনা শুরু করতে পারে। কিন্তু তা সত্ত্বেও বড় কম্পিউটার

কোম্পানিসমূহের কিছুই করার নেই। কারণ তারা এসব নতুন সুলভ পিসি দিয়ে তাদের আধোকার দায়ী পিসিসমূহকে সংহার না করলে অন্য কোন প্রতিদ্বন্দ্বী আবার মঞ্চ করে বসবে বাজার।

সেগমেন্টেশন বা বাজার বিভাজনের সুকী তারা নিয়েছে সার্বিক বিক্রীর পরিমাণ বাড়াবার আশায়। পিসি শিল্প যদি সম্ভাবনাময় বাড়িতে ব্যবহারকারী ক্রেতারের আকৃষ্ট করতে সক্ষম হয় তবে তারা সফল হবে। বাড়িতে সম্ভাব্য পিসি ব্যবহারকারীর বিরতি অংশ গণ্য এক দশক ধরে পিসি ক্রয় থেকে সরে রয়েছে। বিক্রেতার এই বাসায় ব্যবহারকারী বাজারের একটা দক্ষন উপসর্গী অংশকে টাটে করেছে। যারা পিসিকে স্মার পছন্ডি ও ইলেকট্রনিক গেমস খেলার চেহেও আরো অনেক বড় উপদ্রোষে ব্যবহার করতে চায়।

পিসি শিল্প বলছে ক্রেতারের টিকানা হচ্ছে SoHo অর্থাৎ Small Office & Home Office। এই SoHo-র অধিবাসীরা হচ্ছে লক্ষ লক্ষ ছাত্র, কনসাল্টেন্ট এবং কাল পায়ল মানুষ যারা স্কুলে অথবা অফিসে পিসি ব্যবহার করে, তাই তারা বাসায়ও পিসি ব্যবহার করতে চায়। এ মুহূর্তে এই SoHo বাজারই কেবলমাত্র বাড়ছে তাৎপর্বেই ঘুরে। এই বৃদ্ধির হার ২২ শতাংশ অর্থাৎ ১০ লক্ষ পিসি বাজারে পাঠায় নির্মাতারা। অপরদিকে কর্পোরেট এলাকার পিসি বিক্রী ৫ শতাংশ কমে ৩০ লক্ষ ৩২ হাজারে গড়িয়েছে।

SoHo ক্রেতারের অব্যাহতের কারণটি হচ্ছে শক্তিশালী পিসির আয়তন, মূল্যহ্রাস এবং পিসি ক্রয়ের তাগিদ বা হেতু। একজন ক্রেতা তার কর্মক্ষেত্রে যে পিসি ব্যবহার করে ঠিক অনুকূল ডার্সনের একটা পিসি সিস্টেম সে গ্রাহ্য ১০০০ ডলারে এখন সস্তায় পাচ্ছে। তাই সম্ভাব্য তার অফিসের জরুরী রিপোর্টসমূহকে বাসায় বসে আরো পরিমাণিত করার সুযোগ পাচ্ছে। ক্রেতারের প্রতিটি স্তরে গবেষণা করে দেখা গেছে যে, এই নতুন ব্যবহারকারীর বাজার এবং চ্যানেল এখন সম্পূর্ণ প্রস্তুত। এই গবেষণা টিম বাজারীন-এর হিসাব অনুসারে SoHo এলাকায় এখন যুক্তরাষ্ট্রে গ্রাহ্য দুকেটি পিসি ক্রেতা রয়েছে। এরা কেউ কম্পিউটার বিশেষজ্ঞ নয় এবং তা হতেও চাননা। তারা মূলতঃ দাম কম ও পিসির উন্নত কাজের আশায় খরচ করে বলেন বাজারীন।

SoHo বাজারের জন্য প্রথম বুটরা সারির পিসি ছাড়ে এসটিএ এবং ডেল। কিন্তু পিসি শিল্পের শক্তির কেন্দ্রবর্তী কম্পিউটার একেই কোম্পানির আশ্রিত্যক করে ফেললো এ বছরের ছুনে ProLinea ছাড়ে। তার আগে পর্যন্ত কম্পিউটার দুটি গ্রাহ্য একই সারির DeskPro/m এবং (পরবর্তী পৃষ্ঠায়)

পিসি পাওয়া যাবে — যে কোন দামে, সবখানে

	আইবিএম PS/1	কম্পিউটার PROLINEA	ডেল DIMENSION	অ্যাপল PERFORMA
বাসায় বাড়ি	১,৩০০ ডলার ডিপার্টমেন্ট স্টোর, অন্যান্য বুটরা বিক্রেতা	৮৯৯ ডলার কিলাস, ইলেকট্রনিক সামগ্রী বিক্রেতা অন্যান্য	১,২৯৯ ডলার মেইল অর্ডার	১,৩০০ ডলার অফিস সামগ্রী বিক্রেতা, অন্যান্য বুটরা বিক্রেতা
ছোট ব্যবসায়	VALUE POINT ১,০০০ ডলার কম্পিউটার বিক্রেতা, কম্পিউটার সুপার স্টোর	DESKPRO/m ১,৭৯৯ ডলার কিলাস, ইলেকট্রনিক সুপার স্টোর, অন্যান্য	PRECISION ১,৯৯৯ ডলার ওয়ার হাউস	CLASSIC ১,৪৯৯ ডলার কম্পিউটার কিলাস, ইলেকট্রনিক সুপার স্টোর
কর্পোরেট	PS/2 ২,৪০০ ডলার কম্পিউটার কিলাস সরাসরি বিক্রয়, মেইল অর্ডার	DESKPRO/m ২,২৬৯ ডলার কিলাস, ইলেকট্রনিক সুপার স্টোর, অন্যান্য	DELL ১,৯৯৯ ডলার	QUADRA ৫,১৯৯ ডলার কম্পিউটার কিলাস

কমপিউটারের রক্ষণাবেক্ষণ

একটা কমপিউটারকে সুস্থভাবে পরিচালনার জন্যে বেশি করে আমাদেরকে কমপিউটারের কোন মূল্যের চ্যেজ কয়েকগুণ বেশী ধরতে করতে হয়। কমপিউটার কিনলেই হলো না। কিছু ডিস্কেট সফটওয়্যার, দু'একটা হার্ডইন হলেই চলে না, একটা ভাল মনে এসেছে, একটু নিয়েই আসি, ডেই ডিস্কেট ড্রাইভের হেডটাতে ময়লা জমে গেলে, একটা ডিস্ক হেড ক্লিনার এছবি মরকার। এ রকম কত কি।

উপস্থাপিত আছে রক্ষণাবেক্ষণ করতে। আপনি যদি কমপিউটারে বিশেষজ্ঞ নাও হন একটা কমপিউটার কিনে নেয়ার বিভিন্ন সফটওয়্যারে কাজ করার যেতে তেমন কোন অসুবিধা নেই। তবে সময়সীমা একটু আছে। অন্তত বছরে একবার হলেও আপনার যন্ত্রটার ভিতরটা একটু খেঁচে মুছে নিই। আপনি পারবেন? বেশ ভালো। নিজেই করুন। ঘষ পান। সাধারণ জুলের জন্যে যদি কিছু বেতাল পাকিয়ে ফেলেন?

জানুন একজন হার্ডওয়্যার টেকনিসিয়ানকে। সে এসে আপনার পিসিটাকে খেঁচে মুছে হার্ডডিস্কেটকে দু'একটা ভাল ডায়াজেনেটিক প্যাকেজ (যেমন পিসি ক্লিনার, নর্ন ইন্ডিস্ট্রি) ঢালিয়ে দেখে গিলে। নাহ। সব ঠিক আছে। আপনি নিশ্চিত মনে কাজ করে যান।

অবশ্য আগের প্যারাতে একটু ভুল বললাম। এক বছর একটা পিসির জন্যে একটা বিরাট সময়। রক্ষণাবেক্ষণ বিশেষজ্ঞরা বলেন, সপ্তাহে একবার না হলেও মাসে একবার যেন আপনার পিসি সার্ভিস করানো হয়।

আমরা কিন্তু বেয়ামূল্য এসব কথা জুলে যাই। পিসিটা কিনলাম, বাসায় বা অপিসে লাগলাম। ব্যাস! মাস দু'রোটা, বছর দু'রোটা কোন সার্ভিসমেনের দরকার তো নেই। কি বলছেন আপনি যতেন।

(পূর্ববর্তী পৃষ্ঠার পর)

পিসি বিক্রীর নতুন কৌশল

DeskPro/i 2000 ডলার ও তদুর্ধ্ব ব্রীকি করে আনলিন সনাতন ডিগারশীপ পদ্ধতিতে। Pro-Linea সারির পিসির মূল্য শুরু ১৯৯ ডলার থেকে একে এটির মাধ্যমে কম্প্যাক্ট প্রথম ফ্লোয়া বাসকারে গেলেন করে এবং বিরাট সাফল্য অর্জন করে। এটির চাহিদা ছাড়িয়ে যায় সরবরাহকে।

কম্প্যাক্টের জন্য লাভজনক ব্যাপারটি হচ্ছে ProLinea কেবল নতুন ক্রেতারার খবর করে, কম্প্যাক্টের পূর্বসূরী কন্সোল্টে ক্রেতারার এই সুবৃত্ত সনেক্ষত্রটি থেকে মুক্ত থাকে। এসব নতুন ক্রেতারার মারফতকার আছে যারনি কম্প্যাক্ট। কম্প্যাক্ট অংশ করছে যে আদর্শ বছর তাদের উত্তর আমেরিকার ব্রীকি ২০২ আনবে ফ্লোয়া সিক্স চ্যালোন থেকে।

আমাদের আবার এক বাস এখানে গ্রহণ করছে সেগেমেটনসকে। সেক্টরটির ১০ তারিখে তারা তাদের এটি-এলগেভার PS/1 কে ভাল করেছে ইনস্টি পণক

বাহ্যে কথা। আমার পিসিটা ভালই চলেছে।

আপাতত দু'টিতে আপনার কাছে এ কথাগুলো বাজবে কথাই মনে হতে পারে। এমনও দেখা গেছে এই ঢাকাতে যিনি বা যেনই ফ্রেমের টারমিনালটাকে চালানো হয়েছে সেই যিনি থেকে ১০ বছর আগে এখনও পর্যন্ত বন্ধ করার সমস্যা পাতলা যায়নি। দু'শিফট কাজ করা হয়। বন্ধ করবে কি করে? কাজ বন্ধ হয়ে যাবে না?

একদিন কি জানি কি ঘটে গেল। ডাকাটা সবাইকে। কমপিউটার থেকে আর চমকা বিশেষজ্ঞ থেকে মেশিন বসে গেছে সব বন্ধ। ত্রাটি, ত্রুটি, ব্যাপার।

কি হলো? কমপিউটারটা বসে গেছে? তা সবসেই বা না কেন? ও ব্যাটা যে ঠিকিইছিলো এতদিন এটাই কি বেশী নয়? ও যে একবারে শুয়ে যাননি তাই আশ্চর্য।

মুখ্যত যে টারমিনালকে বন্ধ করা যেতো না। সেটা পড়ে থাকলে দু'সপ্তাহ (এমনকি দু'মাস) মেরামতের অভাবে।

কারণ? কারণ। কে সরবে জটিকে? কেউ তো ঠিক নেই। আমরা তো কাটকে আর ঠিক করে রাখিনি যে ডাকলেই ছুটে আসবে।

এই হলো যেহিসেবী কমপিউটার ব্যবহারকারীদের একটা চিন্তা টি। এর চেয়ে আরও কলকটী জুলে যাবে যাবে। কোন কোন ক্ষেত্রে দেখা গেছে পুরো কমপিউটার সিস্টেমই একেবারে জলে গেছে বা বসে গেছে। আবার নতুন সিস্টেম ইনস্টল করা। প্রচুর ব্যয় এবং সময় সাপেক্ষ। আমাদের মতো রিটায়ার মেশিনের জন্যে।

আমরা জাবনি একটু আগে। কাটকে ছড়িয়ে রাখি আমাদের সিস্টেমের সাথে। অন্ততঃ মাসে

একবার এসে দেখে যাক মেশিনটা খুঁটয়ে খুঁটিয়ে। মাসের পর মাস বিভিন্ন সমস্যা নিয়ে সাক্ষাৎকার করতে করতে একদিন দেখা যাবে একটা বড় সিস্টেম চালানোর জন্যেও আর তেমন একটা বিদেশী বিশেষজ্ঞের সাহায্যের দরকার হচ্ছে না।

কথা উঠতে পারে ছুটি রাখার কি দরকার? খন দরকার ডাকলেই হলো। কাজ নেই কাই নেই কেন শুধু শুধু গেরায়েক পয়সা দেবো মাসে মাসে? উত্তর আছে ডাকলেই ছুটবে। নাও হতে পারে। এই সময় সে হয়ত অন্য কোন কাজে ব্যস্ত। সেতো আর আপনার কাছে বাবে নেই। আপনার মেশিন তিন দিন পরে সরানোই বা তার কি ক্ষতি।

তাই বলি ভেবে চিন্তে সরানোর চ্যেজ আপনার মেশিনটাকে কোন রক্ষণাবেক্ষণ বিশেষজ্ঞের হাতে তুলে দিন। কেবলমাত্র আপনার মতো সেও চিন্তা করবে। রাতে তারও একটু ঘুম কম হবে। আপনার মতো। কারণ আপনার মেশিনটা কাল থেকে ঠিক হতে কাজ করবে না। সকালে উঠেই দেখবেন আপনার সার্ভিস টেকনিসিয়ান হাফির। অন্ততঃ কিছু চেষ্টা সে করবেই।

ভেবে চিন্তে আসবেন। আজ একজনকে, কাল আর একজনকে। আপনার টিভি, ডিসিআর এর বেলায় যেমন করেন। টিভি, ডিসিআরের কমপিউটারকে এক করে দেখার সমস্যাও এখনই এসে গেছে আমাদের।

বিশেষ করে পঁচ বা ততোধিক পিসি দেসব প্রতিষ্ঠানের আছে। আমার তো মনে হয়, সবাইই কোন না কোন প্রতিষ্ঠানের সাথে রক্ষণাবেক্ষণ ছুটি থাকে দরকার, নিশ্চিত মনে কাজ করে যাবে মনে। ও আছে। আজ না হতে, কাল, কিংবা পরও ঠিকই নেই। কাটকে ছুঁতে হবে হতে হবে। তাই আমাদের কমপিউটারগুলো যেন কেমন করছে। একটু দেখে যাবেন সময় করে। ঠিক সময়ে সঠিক নিভাতন নেয়ার হাফির আপনারই।

(পার্সী লেখার Preventive maintenance এর উত্তর আবেদনপত্র করা হয়)

Essential, Expert এবং Consultant

সারিতঃ। এদের প্রতিটিতে আছেই সফটওয়্যার ইনস্টল করা থাকে যেন ক্রেতারার এটি বাসায় নিয়ে বিদ্রুপ সবচেয়ে দক্ষতার সাথে মাসে মাসে শুরু করতে পারে। খাতিয়েও আইবিএম আরেকটি নতুন সিরিজ ValuePoint ছাড়তে আছে। কম্প্যাক্টের Pro-Linea-র প্রতিদ্বন্দ্বী হবে এই ValuePoint এবং এটির মূল্য শুরু হবে ১০০০ ডলারের নিচে থেকে। বড় ইন্সট্রুমেন্ট লোকাল, কমপিউটার সুপারস্টোর এবং পূর্বোক্ত ডিগারশনের মাধ্যমেও এটি ব্রীকি করবে আইবিএম।

ValuePoint প্রকৃতপক্ষে একটা PS/1 মেশিন থেকে নতুন পুরুবে। কিন্তু বিদ্রুপকরা বলছে যে, ক্রেতারার কিছু বেশী পয়সা দিয়েও সফটওয়্যার প্যাকেজ সঞ্চিত এবং বাসায় নেওয়া যায় বাঃ এবং উপযুক্তই Essential, Expert এবং Consultant-কে বেশী মূল্যে করবে। বিশেষজ্ঞরা বলছেন বাসামাল্টির পিসি ব্রীকি থেকে সাফল্যের তিনটি গুরুত্বপূর্ণ শর্ত হলো দু'টা, পিসিটির সার্ভিস এবং সহজ ব্যবহার পদ্ধতি।

ক্রেতারার মানে যে, যে মেশিনটি তারা ধরিল করছে অর্থ নিয়ে, এটির কোন প্রতিদ্বন্দ্বী নেই। তাই উন্নত সার্ভিস ও এর ব্যবহারে সাফল্য সে প্রত্যাপন করবে।

এখন এই কেলার সবাই লেনে পড়বে। ব্যাপল করণের ক্রেতারের জন্য শক্তিশালী মেশিনটোল Quadra ছাড়ার পর ১৪ই সেক্টরের নতুন সিরিজটিকে মেশিনটোল Performa ছাড়তে পারবে ব্যবহারকারীদের উদ্দেশ্যে। ফ্লোয়াটির ১১টি মাস্টারি ফ্লোয়া ট্রাইবুটরসমূহ এটি ব্রীকি করছে। ২৫-সে সেক্টরের এনইসি কোম্পানি তার কবু সারির হাফির পিসি Ready ছাড়তে ফুরা বাসবে। এর পূর্বাপসি তারা তারের উচ্চ ক্ষমতা সম্পন্ন Select Solution পিসি ব্রীকি করছে সরাসরি এবং বিশেষভাবে নির্বাচিত ডিগারশনের দ্বারা।

একন সেগেমেটন থেকে নিরাতি আসতে পারে কিন্তু যদি পিসি নিরাতিরা এটিকে সেখা করে তবে রাখতে পারে তবে তারা সাফল্যের মন্য সার্ভিসভারে কাটিয়ে উঠে আবার উচ্চ প্রকৃতির বাসকারে ফিরে পাবে।

বিকেলী পিকার অনুসৃতি